



Технико-экономическое обоснование работы авто в прокате.

Варианты авто и их доходность.

Основные требования:

1. Автомобили не старше 2009года.
2. Автомобиль только бензин (атмосферник) и с АКПП
3. Пробег не более 80тыс км.
4. Комплектация авто базовая, или средняя. Нет смысла переплачивать за максимальную комплектацию.
5. Предпочтения стоит отдавать европейским (Skoda, Volkswagen), корейским маркам (Kia, Hyundai) и японским маркам (Toyota), с пробегом до 60тыс, и возрастом от 1 до 4лет. Красивый дизайн, дешевое обслуживание, небольшая потеря стоимости, выносливые авто.
6. Строгий, классический цвет авто: Серебристый металлик, белый, черный, серый.
Тонировка!

Просчет дохода авто различных классов за месяц, прогноз приближенный к оптимистическому:

| Класс авто | Седняя стоимость в сутки, долл | Средний показатель загруженности в мес (среднегодовой) 65-85%, дней | Общая выручка, долл | Зартаты в мес, долл* |
|------------|--------------------------------|---|---------------------|----------------------|
| Эконом | 33 | 23 | 759 | 60 |
| Стандарт | 40 | 20 | 800 | 70 |
| Бизнес | 60 | 18 | 1080 | 85 |

! Среднемесячный пробег авто 4000км. За два года 96тыс км

* - затраты высчитываются, как все затраты на регламентное ТО + сезонные покрышки, страхование деленое на 12 месяцев.

Востребованные классы авто в прокате, их доходность (прогноз приближенный к оптимистическому):

| Класс: | Марка, модель: | Стоимость авто, долл | <= включая вложения для постановки в работу (Постановка на учет, Трекеры, страховка) | | | | | | | |
|-----------|-----------------------|----------------------|--|-----------------------|--|--------------------------------------|--|-----------------------|------------------------------|--|
| | | | Выручка в мес, долл | Затраты в мес *, долл | Доход инвестора, Номинальный, 70% от выручки, долл | Прогнозируемый доход за 2 года, долл | Сумма реализации авто, с уценкой 18%, долл | Сумма выручки**, долл | Реальный доход в месяц, долл | Годовая рентабельность инвестиций - реальный показатель*** |
| Эконом: | Hyundai Accent | 11500 | | | | | 9430 | 9241 | 385 | 40% |
| | Kia Rio | | 759 | 60 | 471,3 | 11311,2 | 6560 | 9871,2 | 411,3 | 62% |
| | Chevrolet Aveo | 8000 | | | | | 7380 | 9691,2 | 404 | 54% |
| | Skoda Fabia | 9000 | | | | | | | | |
| Стандарт: | Volkswagen Polo sedan | 12000 | | | | | 9840 | 9600 | 400 | 40% |
| | Hyundai i-30 | 13000 | | | | | 10660 | 9420 | 393 | 36% |
| | Toyota Corolla | 13000 | | | | | 10660 | 9420 | 393 | 36% |
| | Skoda Octavia | 12000 | 800 | 70 | 490 | 11760 | 9840 | 9600 | 400 | 40% |
| | Skoda Rapid | 14000 | | | | | 11480 | 9240 | 385 | 33% |
| | Kia Cerato | 12000 | | | | | 9840 | 9600 | 400 | 40% |
| | Hyundai Elantra | 14000 | | | | | 11480 | 9240 | 385 | 33% |
| Бизнес: | Kia Optima | 18000 | | | | | 14760 | 12864 | 536 | 36% |
| | Toyota Camry | 20000 | 1080 | 85 | 671 | 16104 | 16400 | 12504 | 521 | 31% |
| | Volkswagen Passat | 19000 | | | | | 15580 | 12684 | 529 | 33% |
| 4*4: | Toyota Rav4 | 20000 | | | | | 16400 | 16200 | 675 | 41% |
| | Honda CRV | 22000 | | | | | 18040 | 15840 | 660 | 36% |
| | Hyundai SantaFe | 24000 | 1300 | 85 | 825 | 19800 | 19680 | 15480 | 645 | 32% |
| | Kia Sportage | 22000 | | | | | 18040 | 15840 | 660 | 36% |

* - затраты вычисляются, путем суммирования всех затрат на регламентное ТО + сезонные покрышки + другое / на 12 месяцев

** - сумма дохода авто за весь период проката + сумма реализации авто (продажа) - стоимость покупки (с учетом первоначальных вложений)

*** - Реальный показатель дохода авто за год / на сумму инвестиций в авто.

Стандартные условия сотрудничества:

Подобные условия действуют на сегодняшний день.

Доход инвестора 70%, доход агентства 30% от выручки.

Расчет производится с 10 по 15 число каждого месяца за прошлый (отчетный) месяц.

Затраты, которые ложатся на инвестора (по стандартной схеме сотрудничества 70/30):

Регламентное ТО, капитальный ремонт, страхование (каска, осаго), покупка оборудования для безопасности (GPS трекеры), покупка и замена покрышек. Затраты по постановке и снятия авто в МРЕО.

Механика стандартной схемы сотрудничества агентства и инвестором:

1. Покупка и постановка на учет автомобиля - инвестором. Сотрудники агентства оказывают помощь в приобретении авто.
2. Проведение тех обслуживания для запуска в работу - инвестором и агентством (по требованию).
3. Установка оборудования и страхование авто - агентством.
3. Внесение авто в единую базу автопроката (график работы авто) по городу Киев (компаний партнеров) и в рекламу на ресурсах Агентства.
4. Работа авто в прокате. Ежемесячная отчетность о количестве отработанных дней, стоимости за сутки и затрат за месяц. Период работы от одного до двух лет. Ежемесячные выплаты.
5. Продажа авто по истечению отработанного периода (1,5 - 2 года). Продажа осуществляется Инвестором, или агентством по поручению.
6. Расчет с Инвестором.

Основные условия сотрудничества.

1. Все авто оборудуются системами безопасности. Они отличаются в зависимости от класса авто и его стоимости. Инвестор имеет возможность контролировать передвижение авто со своего смартфона в режиме реального времени и в прошлом!



2. На авто бизнес и выше классом устанавливается дополнительное оборудование. Служит для предотвращения кражи автомобиля.
3. Автомобиль страхуется в партнерских, проверенных страховых компаниях. Франшиза при ДТП 1%, при угоне 10%
4. Клиент, который берет авто на прокат несет ответственность в виде безусловной франшизы за авто на период проката. Эта сумма покрывает риски Инвестора на период простоя авто (скрытые убытки) на случай ДТП и т.д. Остальные риски покрывает страховая компания.

!!! Мы, как агентство осуществляем урегулирование любых форс-мажорных ситуаций. Это касается калькуляции стоимости ремонта и вычета с клиента, производство ремонта на партнерских СТО, урегулирование страховых случаев и контроль выплат страховых компаний и т.д.

!!! В случае ДТП - собственник получает выплату со страховой компании и сумму с залога клиента который покрывает франшизу.

!!! В случае наличия повреждения на авто без наличия справки о ДТП от клиента - инвестор может требовать компенсацию убытков от агентства в пределах суммы залога за автомобиль!

!!! Обязательства агентства: Реклама услуги проката (RENT24UA.COM, 7CARS.KIEV.UA , 7CARS.IN.UA), проверка клиентов СЛУЖБОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, работа с клиентами, содержание админ персонала, урегулирование форс-мажорных ситуаций, работа со страховыми компаниями, контроль состояния авто, проведение ремонтных работ, работа с МРЕО, ГАИ.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| ельей, АКПП, 6103 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| ный МКПП 2013 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2008, белый. | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| й МКПП 2013 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2013, белый | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2013 бежевый | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2013, белый | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2013 бежевый | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2013 бежевый | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 08, серебро, план кожа | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |

Пример финансового отчета для собственника авто

| Lancer X 0000 | | | | | | | | |
|----------------------|------------------------------|----------------------|---------------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------------|----------------|
| Месяц | Количество отработанных дней | Средняя стоимость \$ | Всего заработано \$ | 70 процентов | 30 процентов | Затраты по авто | Оплата за повреждения | Итог |
| декабрь | 8 | 47 | 375 | 262,5 | 112,5 | 460,66 | | -198,16 |
| январь | 24 | 44 | 1045 | 731,5 | 313,5 | 266,72 | | 464,78 |
| февраль | 20 | 39 | 770 | 539 | 231 | 52,5 | | 486,50 |
| март | 16 | 42 | 667 | 466,9 | 200,1 | 352,6 | | 114,30 |
| апрель | 18 | 44 | 792 | 554,4 | 237,6 | 134,2 | 24,5 | 444,70 |
| май | 28 | 35 | 985 | 689,5 | 295,5 | 41,5 | | 648,00 |
| июнь | 30 | 33 | 990 | 693 | 297 | 223,94 | 43,47 | 512,53 |
| июль | 27 | 41 | 1095 | 766,5 | 328,5 | 167,35 | 12,76 | 611,91 |
| Август | 18 | 49 | 876 | 613,2 | 262,8 | 152 | 4,26 | 465,46 |
| сентябрь | 21 | 40 | 831,66 | 582,162 | 249,498 | 47,25 | | 534,91 |
| октябрь | 20 | 40 | 801,67 | 561,169 | 240,501 | 13,35 | 49,67 | 597,49 |
| | | | 9228,33 | 6460 | 2768 | 1912,07 | 0 | 4682,42 |

| Отдали: | \$ |
|---------|----------------|
| 01.01. | 266,62 |
| 01.02. | 486,5 |
| 01.04. | 114,3 |
| 01.05. | 444,7 |
| 01.06. | 648 |
| 01.07. | 512,53 |
| 01.08. | 611,91 |
| 01.09. | 465,46 |
| 1.10.15 | 534,91 |
| | 4084,93 |